

# DESAFIOS PARA OS ASSENTAMENTOS DE REFORMA AGRÁRIA: UMA PROPOSTA DE ARRANJO VOLTADO PARA MERCADOS INSTITUCIONAIS<sup>1</sup>

*Newton Narciso Gomes Junior<sup>2</sup>*

*Lavínia D. Pessanha<sup>3</sup>*

**Resumo:** O artigo tem como objetivo discutir um arranjo de comercialização que possa em alguma medida contribuir para melhorar o desempenho da comercialização de alimentos a partir da produção em assentamentos de reforma agrária. Assumido que a comercialização e a desarticulação da produção representam uma mistura letal ao sucesso dos assentamentos, o artigo sugere como objetivo de uma produção balizada pelas reais necessidades do mercado a separação de quem produz de quem irá se encarregar de vender a produção. Para isso, a criação de uma empresa comercial convencional especializada nos mercados institucionais de alimentos e mercados varejistas regionais é apresentada como uma das possíveis soluções para reverter o quadro de penúria que domina os assentamentos em todo o país.

**Palavras-chave:** Assentamentos de Reforma Agrária; Mercado Institucional de Alimentos; Mercado Varejista Regional; PAA; Compra Direta; FNDE.

---

<sup>1</sup>O artigo foi objeto de apresentação oral no VI Simpósio NATRA 2011, UNESP/Franca/SP.

<sup>2</sup>Professor Adjunto do Departamento de Serviço Social da Universidade de Brasília e pesquisador do Núcleo de Estudos Agrários (Neagri) CEAM/UnB, Coordenador Núcleo de Estudos Agrários, Desenvolvimento e Segurança Alimentar PPGPS/UnB/CNPq. [swnewtongomes@unb.br](mailto:swnewtongomes@unb.br)

<sup>3</sup>Professora Adjunta e Pesquisadora da Escola Nacional Ciências Estatísticas-ENCE/IBGE, pesquisadora do Núcleo de Estudos Agrários (Neagri) CEAM/UnB, Pesquisadora do Núcleo de Estudos Agrários, Desenvolvimento e Segurança Alimentar PPGPS/UnB/CNPq. [lavinia.pessanha@ibge.gov.br](mailto:lavinia.pessanha@ibge.gov.br)

**Abstract:** *This article aims to discuss a marketing arrangement that can contribute in some measure to improve the performance of the marketing of food from production in agrarian reform settlements. Assumed that the dislocation of production and marketing are a lethal mixture to the success of settlement, the article suggests as a goal of producing mapped out by the real market needs of those who produce the separation of who will take charge of selling the output.*

**Keywords:** *Agrarian Reform, Settlements, Trade, Food Production.*

## **Introdução**

Dentre os muitos problemas que acompanham o cotidiano dos agricultores familiares dos assentamentos de reforma agrária, as dificuldades com a comercialização da produção figuram entre os de maior impacto sobre os requerimentos para a manutenção da família na terra recém conquistada.

A partir de meados dos anos 1990, com a implantação do Pronaf como mecanismo de crédito para a agricultura familiar (AF) e os programas que a ele se somaram a partir do Programa Fome Zero de 2003 tais como o Programa de Aquisição de Alimentos (PAA), as compras diretas que permitiram que os municípios adquirissem alimentos diretamente dos produtores familiares para a composição da alimentação escolar e programas assistenciais, são iniciativas que sem dúvida representaram um alento de oportunidades para a agricultura familiar.

Na linha de ampliação da participação da produção de alimentos oriundos da AF uma resolução de 2009 publicada pelo Fundo Nacional de Desenvolvimento da Alimentação Escolar (FNDE) estabeleceu que pelo menos 30% do volume dos alimentos a serem utilizados na produção das refeições nas escolas, deveriam proceder da unidades de produção familiares.

Contudo, quando a intenção contida nas iniciativas governamentais se encaminha para a sua consecução, ou seja, quando os produtores são chamados a efetivamente participar dos certames de compra para a alimentação escolar, a fragilidade da organização do segmento, especialmente daqueles produtores localizados nos assentamentos de reforma agrária, funciona como uma barreira intransponível, oferecendo justificativa para as prefeituras optarem pela manutenção de seus esquemas tradicionais de compras no mercado.

Para a absoluta maioria dos assentados o acesso à terra é o início da realização de um sonho que começou quase sempre num passado de privações e

desproteção. Assim, assumir a propriedade e dela tirar seu sustento significa para cada família a condição básica para mudar o sentido da vida. Logo, a busca que anima o cotidiano desses atores, não é outra senão alcançar uma estabilidade econômica e uma autonomia que lhes permitam dar curso aos seus planos mais ambiciosos.

Nesse artigo a proposta é discutir um tipo de arranjo que possa oferecer uma opção para alterar o cenário de fragilidade e dependência que predomina nos assentamentos de reforma agrária. Assim, nosso ponto de partida é a assunção de que tal possibilidade somente será possível a partir de um arranjo que se baseie nos pressupostos do mercado e da profissionalização das atividades comerciais.

A partir de uma combinação do que definimos como arranjo solidário para dentro e empresa comercial convencional para fora, o artigo propõe a organização de um conjunto de assentamentos de uma mesma região para produzir voltado para a demanda dos mercados institucionais e regionais, nos primeiros tendo como objetivo a alimentação escolar e na vertente privada, a ocupação de espaço com a comercialização de produtos com identidade regional.

Por se tratar de um arranjo que tem como meta o mercado, os conteúdos comuns da economia solidária aqui se apresentam com força limitada e aplicada exclusivamente na organização da produção agrícola do assentamento. Como o objetivo final é melhorar o desempenho da comercialização da produção e com isso remunerar adequadamente os agricultores envolvidos, as relações que deverão se desenvolver com a empresa à jusante do processo em nada diferirá daquelas presentes nos negócios com a iniciativa privada. Assim, a construção da autonomia dos produtores deverá ser resultado de uma combinação do domínio de informações do mercado, planejamento e eficiência da produção.

### **Um arranjo misto para a produção e comercialização de alimentos no mercado institucional de alimentos**

O momento de encontro com a realidade para os assentados da reforma agrária pode para muitos não significar exatamente a realização do sonho que embalou a luta pela terra.

Enquanto na realidade do acampamento as ações coletivas tinham força em função do domínio da urgência que instabiliza a vida de quem enfrenta uma total privação de direitos e está exposto ao desabrigo de qualquer proteção social, no momento em que cada família se instala na parcela que lhe caberá dali para frente esse cenário, pelo menos no imaginário social, se altera.

Na raiz do processo de luta pela terra está a busca pelas condições que pelo senso comum asseguram um sentido para a vida. Se no espaço urbano essas condições de apresentam bi-partidas na forma da casa própria e trabalho com carteira assinada, no campo ela se realiza na posse de um pedaço de terra, titulado de sorte que nada ou ninguém, em tese, possa tomá-lo de volta. Em ambos os casos, o tema da propriedade privada se antecipa á realização dos demais sonhos. Nada há de surpreendente nisso, posto que as histórias de vida das pessoas no Brasil e de resto na maior parte do mundo se desenrolam nos marcos das relações capitalistas onde propriedade dos meios de produção, lucro e dinheiro figuram como componentes básicos para que as mesmas tenham sentido.

Destarte, impulsionados por essa compreensão, os novos produtores rurais tendem a se movimentar com os recursos de que dispõem para consolidar sua situação, inicialmente a partir de uma ação simbólica traduzida pela construção da cerca que delimita a propriedade para em seguida iniciar o trabalho na terra de modo a prover a família e obter produtos para a venda no mercado.

A necessidade de produzir e comercializar a produção logo mostra-se um desafio muito além das limitações que esses novos proprietários enfrentam. Das dimensões da propriedade à degradação dos solos - fator comum nas áreas para assentamento -, da inexistência de assistência técnica às restrições do crédito, do desconhecimento do mercado á necessidade urgente de assegurar meios para a sobrevivência, tudo isso contribui para que entre o sonho e a sua realização se imponha uma distância oceânica que reforça a precariedade da vida desses produtores rurais.

Premidos por um leque de restrições, se sujeitando a descarregar a qualquer preço seus produtos no mercado, amargando perdas significativas na medida em que quase todos produzem as mesmas coisas que, por sua vez, pertencem ao grupo de produtos cuja oferta é abundante, as consequências que advém são devastadoras. Da situação de miseráveis e sem-terra passam à condição de pobres, com terra, mas, ainda assim, sujeitos às mesmas precariedades da vida.

Mas, como bem nota Santos (2005), essa condição hegemônica das relações de produção capitalista não se interrompe, uma vez que esse modo de produção não dá conta de contemplar toda população economicamente ativa, que se desenvolva concomitantemente a outros modos de produção.

As formas cooperadas de organização da produção têm um histórico secular no campo do desenvolvimento da economia popular que, segundo Arroyo (2006) se organiza com base no atendimento das demandas imediatas da população em

um espaço determinado. O mesmo autor aponta para o trinômio metodológico: crédito, organização e formação, como condição primordial para que empreendimentos dessa natureza prosperem. Ainda para Arroyo (2006), a economia popular solidária se substantiva a partir de um arranjo coletivo entre pessoas voltado para a constituição de um empreendimento e um arranjo desses empreendimentos de modo a emular-lhes a competitividade.

De acordo com o ponto de vista de Gadotti (2001) a economia popular solidária representa uma nova opção de vida na medida em que se assenta em outro modo de produção que sinaliza para um novo projeto de sociedade e de valores com os quais rentabilidade e lucro perdem relevância.

Por seu turno, Gutierrez (2001) pondera que a tendência a de tomar esses arranjos solidários como contribuições à democratização econômica e à geração de emprego tende a desconsiderar que essas iniciativas, quando emuladas por setores externos à realidade onde atuam e vivem os atores econômicos podem servir para amortecer contradições políticas, transferir responsabilidades e custos para os cooperados solidários além de justificar a situação de desproteção social comum nos experimentos de empreendedorismo.

A advertência que faz Gutierrez (2001) ganha particular significância quando o objeto de intervenção é o do assentamento de reforma agrária. Além das contradições que foram aqui destacadas o conflito de interesses no governo – de um lado a pressão do setor do agronegócio e seus representantes e de outro os que se alinham em defesa da reforma agrária e da agricultura familiar – representa um caldo de cultura muito rico para o surgimento de alternativas que reduzam as pressões sociais sobre os Ministérios envolvidos com a questão da produção e agrária.

Nessa estratégia, os arranjos de economia solidária têm relevância na medida em que sinalizam para o imaginário social que essa organização pode fazer a diferença entre o sucesso e a volta para a condição de precariedade anterior.

No debate de experiências de economia solidária promovido pela Fundação Banco do Brasil em 2009, Streit chamava a atenção para o que considera um dos principais gargalos para o desenvolvimento dessas iniciativas. A baixa oferta de crédito bancário para suprimento das necessidades de capital de giro e outras despesas em razão de a maioria das instituições financeiras considerarem as cooperativas nascidas sob o regime solidário como projetos sociais e não empreendimentos econômicos.

Em função da sistemática de avaliação de riscos adotada pela maioria dos bancos, que não considera os requerimentos básicos para a sustentabilidade

desses arranjos, a inexistência de prazos de carência que protejam a consecução do primeiro ciclo produtivo obrigando o pagamento das parcelas do financiamento logo no mês seguinte à assinatura do contrato de crédito, a manutenção de taxas de juros altas para capital de giro e a exigência de garantias reais por parte dos solicitantes do empréstimo, têm sido os fatores que explicam não só a existência de poucos empreendimentos de natureza solidária como, também, o alarmante número de insucessos dessas iniciativas (STREIT, 2009).

Para Gomes (2009) além dos problemas relacionados com as restrições de crédito e precariedade da assistência técnica há ainda um duplo risco relacionado com o processo de comercialização que contribui para a instabilidade de empreendimentos sejam eles de natureza solidária ou, simples associações informais montadas diante da possibilidade de uma oportunidade de negócios. Esse risco refere-se à realização concomitante de duas atividades complexas e que exigem, cada uma delas, especialização e atenção para desenvolvê-las. Em outras palavras, Gomes chama a atenção para o fato de que aquele que está envolvido com a produção dificilmente terá êxito se tentar comercializá-la. Os riscos no mercado em função das variações dos preços ao longo do processo de comercialização pode muitas vezes determinar a necessidade de vendas rápidas sob cotações desfavoráveis como forma de barrar ou minimizar prejuízos.

Os elementos aqui destacados- o tema poderia ser ampliado com muitas outras situações contenciosas- cumprem o papel de questionar a possibilidade de uma organização que ao mesmo tempo em que fortalecesse a idéia de cooperação entre assentados de sorte a dar escala para a produção e reduzir custos por intermédio de compras coletivas de insumos, contratação de máquinas, assistência técnica usando para tanto, de modo mais racional os recursos de Pronaf oferecidos pela ação do Governo encontrasse como contrapartida um empreendimento econômico que voltado inicialmente para um mercado de baixo risco, conseguisse construir a autonomia dos agricultores envolvidos.

### **Um arranjo de comercialização peculiar**

Já nos referimos aqui à resolução do FNDE que assegura que pelo menos 30% das compras para a alimentação escolar das escolas públicas sejam realizadas a partir da produção da agricultura familiar.

O mercado institucional de alimentos(MIA) representa uma das opções mais seguras para se comercializar a produção com o menor risco possível. Os recursos para as compras da alimentação escolar, por exemplo, são transferidos pelo governo federal para os municípios e esses se sujeitam ao conjunto de regras e

recomendações seja quanto o uso do dinheiro público seja no que toca à constituição nutricional do cardápio a partir do emprego de alimentos recomendados pelo FNDE.

Há que se considerar, ainda, que as compras quando realizadas, a considerar a quantidade de alunos matriculados em toda a rede pública de um município ultrapassam os limites definidos pela Lei 8.666 que regulamenta as aquisições e define regras para os certames de compra no poder público. Logo, as compras do mercado institucional de alimentos para a alimentação escolar, à parte do que pode ser feito pela via direta garantida pelo Programa de Aquisição de Alimentos (PAA) que assegura recursos no valor de até R\$3.500,00 por ano por produtor familiar fornecedor da prefeitura, são feitas pela via da licitação pública baseada em edital publicado para esse fim.

A partir dessas rotinas, qualquer empresa ou associação de produtores que pretenda participar desses certames, além da documentação requerida para o credenciamento junto ao poder público na condição de fornecedor necessita reunir as condições objetivas para, caso vença a licitação, assegurar o fornecimento dos itens contratados.

Se tomados esses pressupostos iniciais – a regularidade das compras institucionais e as garantias de pagamentos e os requerimentos necessários para uma empresa ou indivíduo participar dos certames na condição de fornecedor para o setor público – o passo inicial para orientar qualquer decisão entre os produtores rurais quanto ao que fazer se inicia com o histórico dos editais do município e a realidade da alimentação escolar.

No que toca ao primeiro requisito a intenção é dispor de informações sobre a pauta de compras, as quantidades e formas de entrega além das modalidades de pagamento e os demais itens, na qual, direitos e obrigações se encontram especificados. O conhecimento do histórico das compras permite ainda um conhecimento do perfil dos fornecedores o que poder ser útil na hora de se decidir quanto a "entrar no jogo".

Mas, é do segundo ponto que advém as informações mais significativas. Ao se conhecer a realidade da alimentação escolar local entra-se em contato com a realidade, a começar pelas instalações nas escolas, se a produção da alimentação é de responsabilidade do poder público ou de terceiros, se os conselhos das escolas opinam sobre a qualidade da merenda ou refeição, se os cardápios adotam gêneros in natura ou processados, etc.

Assim, no processo de construção de qualquer arranjo de produção e comercialização envolvendo agricultores familiares assentados o momento inicial

deve ser representado por diagnóstico da realidade do mercado institucional de alimentos que deve contemplar pelo menos os seguintes itens:

a) Histórico dos editais de compra de alimentos para a alimentação escolar com foco em variedades de produtos e quantidades respectivas, formas de entregas e pagamentos, valores envolvidos, documentação requerida, etc.

b) Radiografia da estrutura operacional do programa de alimentação escolar envolvendo instalações e equipamentos, mão de obra, existência de reclamações e demandas não atendidas.

c) Cotejamento dessas informações com a realidade da produção ou potencial da produção local e as possibilidades de ajustá-lo a uma futura demanda.

Deste modo a equação de organização que normalmente começa a ser montada a partir da intenção de produzir coletivamente como forma de resistência, ganha um novo contorno. À idéia de se associar junta-se, como condicionante, a proposição:cooperar para quê?

Se o objetivo é produzir para o mercado institucional pressupõe-se que cada produtor deverá abrir mão das suas opções individuais quanto ao planejamento da produção e se ajustar a um plano voltado para as necessidades daquele mercado particular. Logo, a equação de produção sofre aqui uma inversão, na medida em que as determinações para a sua composição nascem no plano externo da propriedade, ou seja, quem passa a determinar a composição da produção é o mercado que se pretende atingir.

Note-se, contudo, que esse arranjo embora se apresente subordinado ao mercado, por se destinar á versão institucional desse espaço de trocas se beneficia da existência de um conhecimento prévio da composição da demanda, seja no tocante às quantidades seja em relação á pauta de produtos, que são previamente determinados a partir das recomendações do FNDE e das práticas alimentares locais.

Não obstante o "conforto" que o conhecimento antecipado da demanda possa representar para a planificação da produção prevalecem contenciosos relevantes tais como a necessidade de equacionar a relação entre produzir e comercializar, os espaços de disputa no interior das prefeituras que influem na construção dos editais e suas regras, etc.

Antes de prosseguirmos é preciso alertar que a solução proposta a seguir não tem como objetivo a solução imediata dos problemas existentes hoje envolvendo a produção e a comercialização de alimentos a partir dos assentamentos de reforma agrária. Trata-se aqui de uma proposição que obedece todos os ritos convencionais do mundo dos negócios, portanto, os pressupostos



são os do mercado e nada mais. A vertente solidária da proposta não representa uma alternativa ao modo de produção vigente. Apenas, de modo pragmático, ela destina-se a aproveitar os componentes organizativos e explorar as possibilidades existentes envolvendo desde a concessão de crédito, assistência técnica até as vantagens mercadológicas presentes nas mercadorias resultantes de arranjos solidários.

Nosso ponto de partida é a incubação de uma empresa comercial tradicional que se especialize na atuação em mercados institucionais. São inúmeras as possibilidades para esse tipo de empreendimento, desde o estabelecimento de parcerias com universidades públicas e centros de desenvolvimento tecnológico dessas instituições até o SEBRAE.

O envolvimento dos produtores com essa fase deve se dar a partir da seleção entre todos de indivíduos que já tenham tido experiências comerciais ou que revelem habilidades para o exercício desse mister.

Um programa de qualificação formal dos selecionados oferecerá os instrumentos necessários para qualificar a intervenção no plano do mercado institucional de alimentos e envolverá desde o conhecimento da legislação, procedimentos contábeis, elaboração de propostas, conhecimentos sobre o funcionamento da máquina pública, enfim, todos os elementos com os quais trabalham as empresas. Como corolário dessa demanda está o total desvinculação desse operador das atividades na propriedade da família; a condição de pluriativo nesse contexto parece ser a mais recomendada como forma de reduzir o ritmo de estiolamento dos vínculos deste com a atividade rural. Essa preocupação se explica pela natureza da relação desse agente com a empresa. Como qualquer empreendimento as relações de trabalho serão mediadas pela legislação vigente, o que significa que todos ali serão regidos pela CLT sejam ocupantes de cargos de direção ou qualquer outro. Portanto, no horizonte desse indivíduo estará sempre a possibilidade da sua desvinculação e, por conseguinte sua volta para as lides rurais na propriedade da família.

O pressuposto aqui é de que o controle da empresa se exerça a partir de um conselho administrativo composto pelos produtores que participam do arranjo dois representantes da empresa e um número de conselheiros externos escolhidos a partir das relações com o empreendimento. O determinante na composição do conselho de administração é que a maioria dos votos só possa ser alcançada em decorrência de um acordo entre os distintos segmentos ali representados.

A incubação da empresa é o primeiro movimento do arranjo proposto. Isso, contudo, não implica no adiamento da organização solidária visando a produção

agrícola. O desafio nesse caso é, primeiramente identificar e quebrar as resistências eventualmente presentes entre os produtores do assentamento.

Já nos referimos anteriormente às transformações que se operam na percepção de cada assentado no momento em que se consolida sua situação de proprietário rural. Nessa condição a idéia de sobrevivência passa pela identificação dos demais como concorrentes que precisam ser superados, a única forma de garantir os meios necessários à provisão da família e seu desenvolvimento a partir de uma melhor posição no mercado.

Desse modo, uma proposição que parta da idéia de que cada integrante do arranjo deva aceitar organizar sua atividade a partir de uma combinação prévia que determine que cada um se dedique a produzir um determinado elenco de produtos em detrimento à situação anterior onde cada um decidia o que fazer, certamente deverá enfrentar resistências.

Nesse ponto a organização solidária pode ser o melhor caminho para contornar essas dificuldades. Contudo, esse trabalho difere de outras ações comuns nos experimentos de economia solidária na medida em que a organização não é uma emergência que signifique a diferença entre obter os meios para a sobrevivência ou passar aquele dia á míngua. Nosso pressuposto é de que, pelo menos no que toca á alimentação, cada agricultor envolvido tenha isso equacionado.

Mesmo com as sucessivas melhoras que a legislação brasileira que rege a criação de cooperativas experimentou ao longo dos anos ainda persistem exigências que para a maioria das iniciativas de associação pesam como restrição para que se transformem em cooperativas.

Na maioria dos assentamentos a exigência de um mínimo de vinte associados, por exemplo, para ingressar com a solicitação para a formação de uma cooperativa representa uma dificuldade exatamente pelas dificuldades de se construir um consenso em razão das expectativas individuais desses agricultores.

Portanto, o arranjo solidário que melhor se encaixa nesse empreendimento deve ser a constituição de uma associação formal de produtores familiares que possa desenvolver algumas atividades planejadas como contratação de serviços de máquinas, compra conjunta de insumos para obter redução de preços via escala e iniciar uma aproximação de uma produção planejada, inicialmente voltada para as trocas internas no grupo e comercialização de excedentes em espaços públicos sob a forma de feira do produtor de realização semanal.

A opção por esse tipo de alternativa bastante desgastada em razão de revezes sofridos nos anos 1980 quando na retomada da democratização do país surgiram muitas dessas opções assentadas na falsa idéia de que a redução de preços,

grande desafio num período dominado pela inflação, poderia advir de iniciativas do tipo do produtor para o consumidor, compras coletivas no atacado entre outras, tem um caráter pedagógico no sentido de reconstruir uma mentalidade associativista sacrificada além de influir no imaginário social da população local a partir da idéia de que os alimentos provenientes desse arranjo, são confiáveis.

Em razão do crescimento da demanda por produtos orgânicos pode ser interpretado como um sinal importante de mudanças de comportamento do consumidor. Uma interpretação possível para essa tendência reside no crescimento da insegurança da sociedade em relação á qualidade da comida que consome. O filão dos orgânicos se sustenta na comercialização de produtos que pela segurança de sua qualidade são oferecidos por preços quase proibitivos para a maioria da população. Contudo, a razão para que alguns se disponham a pagar mais por alimentos cujo diferencial único seria a garantia de que na sua produção não se empregaram substâncias que interferiram no desenvolvimento daquele produto pode ser traduzida como uma busca do consumidor por uma identidade com quem produz a comida que aqueles compram.

A retomada da produção associada com vistas á comercialização dos excedentes no mercado tradicional embute essa mesma vantagem dos orgânicos na medida em que o fato daqueles produtos que estão sendo ofertados na feira são os mesmos que aqueles produtores consomem no seu dia a dia, logo, devem ser seguros.

O corolário dessa alternativa é a construção de uma identidade para os produtos da agricultura familiar calcada na idéia de que se quem produz consome não pode ser nocivo. A extensão dessa compreensão é direta. Se a alimentação escolar contar com produtos provenientes da agricultura familiar o entendimento do senso comum é de que seus filhos que frequentam as escolas públicas contarão com uma alimentação saudável e segura.

Se essa possibilidade de constituição de uma associação informal de produtores pode representar uma preparação para um futuro associado á produção a ser entregue à empresa de comercialização montada à jusante do processo, persiste, já desde o início o problema do crédito. Ainda que cada sócio informal possa ter acesso às linhas do Pronaf, como a responsabilidade pelo pagamento do empréstimo nesses casos é individual, nada há que "amarre" o compromisso de produção cooperada se, por exemplo, uma opção imediata de melhor preço for oferecida para os produtos de um determinado produtor.

Para Gilmar Carneiro (2009), trata-se de um equívoco imaginar que aqueles que se envolvem com arranjos solidários o fazem movidos pelo voluntarismo ou

trabalho social. Por se tratar de uma opção que se opõe aos limites que as saídas individuais representam para aqueles cujos projetos de desenvolvimento se dão sob o signo da precariedade, quando os indivíduos se envolvem com a economia solidária o objetivo que deve move-los é a busca de resultados que lhes assegurem renda e estabilidade. Assim, a alternativa que se apresenta para contornar a informalidade de uma associação que se sustenta nas possibilidades de trocas internas e comercialização de excedentes tal como sugerido em parágrafos anteriores é, a partir do amadurecimento da experiência de produção solidária informal, a constituição de uma empresa de produção associada a uma incubadora.

A idéia é que essa empresa de produção solidária (EPS) possa captar crédito junto às instituições bancárias que operem com linhas solidárias, contratar serviços de máquinas e assistência técnica de sorte a viabilizar uma produção planejada e adequada às necessidades do mercado institucional de alimentos e centralizar o processo de comercialização atacadista dessa produção de sorte que uma empresa comercial que pretenda aproveitar a possibilidade oferecida pela determinação governamental de que pelo menos 30% das compras da alimentação escolar tenha origem na agricultura familiar, encontre num único agente vendedor a possibilidade de compro sua pauta de produtos para disputar licitações no MIA.

Cabe observar que nessa composição da EPS fica respeitada a noção de que produção e comercialização devam ser atividades separadas. A comercialização da produção fica por conta do setor comercial da empresa que na sua incubação obedeceu ao mesmo pressuposto da empresa voltada para o mercado, de profissionalizar as atividades de gestão.

## **Conclusão**

O desenho aqui proposto foge dos arranjos tradicionais na medida em que se apresenta bi-partido, na forma de duas empresas que se complementam, mas, que são totalmente independentes nas suas operações. Enquanto uma resulta de um processo de amadurecimento de iniciativas solidárias informais de produtores que evoluiu para um arranjo que denominamos EPS, voltado para a produção e a comercialização atacadista sob contrato de compra, a outra já se constitui como uma empresa comercial convencional com foco dirigido para o mercado institucional de alimentos a partir das garantias que uma carteira de fornecedores representados por agricultores familiares associados oferece.

Se a EPS tem uma natureza econômica e social traduzida pela geração de renda e a construção da estabilidade do conjunto de envolvidos a partir de

práticas solidárias, a outra ponta da linha se insere no campo empresarial convencional, mas, o faz a partir de uma vantagem competitiva representada pela sua ligação com a EPS o que significa a garantia de que a sua mercadoria oferecida vai ao encontro da exigência para a disputa de 30% do volume das compras do MIA para a alimentação escolar.

Podem, ainda, serem identificadas outras vantagens decorrentes desse arranjo. A primeira delas sem dúvida é representada pela possibilidade de construção de uma identidade para os produtos resultantes desse arranjo solidário com o mercado de consumo tradicional. A idéia de as mercadorias produzidas na região obedecem na sua produção os ritos tradicionais cultivados na agricultura familiar, pode influir no imaginário social criando uma cumplicidade que fomente a preferência pelo consumo de produtos de origem conhecida.

Essa possibilidade representa na medida em que se expanda para centros de consumo maiores, tanto no que toca á alimentação escolar quanto á oferta no mercado tradicional de alimentos, um fator de resistência aos processos de "*standardização*" dos padrões alimentares que vêm contribuindo para o agravamento do quadro de insegurança alimentar.

Do ponto de vista dos assentamentos de reforma agrária, o êxito desse tipo de construção pode significar no médio prazo a redução significativa de riscos de insucessos que determinem a volta das famílias para a condição de sem terras, além de diminuir a dependência de programas assistenciais de governo e afastar de vez os fatores de precariedade que fazem desses produtores um expressivo contingente de mão-de-obra de reserva no campo.

Como ficou assinalado ao longo dessa reflexão, a proposição apresentada distancia-se daquelas que têm como foco a questão social no campo. Nossa intenção aqui é intervir numa situação criada a partir dos assentamentos de modo a viabilizar econômica e financeiramente esses agricultores de modo a integrá-los efetivamente no mercado que, afinal, é o objetivo que move cada um deles na sua luta pela sobrevivência.

## Referências

ARROYO, João Cláudio Tupinambá. **Economia Popular e Solidária: a alavanca para o desenvolvimento sustentável e solidário**. Coleção Brasil Urgente, 1ª edição, São Paulo: Fundação Perseu Abramo, 2006.

CARNEIRO, Gilmar. O crédito como instrumento para a solidariedade. In:

MELLO, C. et al. (Org.). **Geração de Trabalho e Renda**. São Paulo: Fundação Banco do Brasil/Publisher, 2009.

GADOTTI, Moacir. Educação Comunitária e Economia Popular. In: GADOTTI, M.; GUTIERREZ, F.(Orgs.). **Educação Comunitária e Economia Popular**. São Paulo: Cortez 2001.

GOMES JÚNIOR, Newton N. A difícil arte de comercializar. In: MELLO, C. et al. (Orgs.) **Geração de Trabalho e Renda**. São Paulo: Fundação Banco do Brasil/Publisher, 2009.

GUTIERREZ, Francisco. Educação Comunitária e Desenvolvimento Político In: GADOTTI, M.; GUTIERREZ, F. (Orgs.) **Educação Comunitária e Economia Popular**. São Paulo: Cortez 2001.

SANTOS, Boaventura de Sousa. **Produzir para viver**: os caminhos da produção não capitalista. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2005.

STREIT, Jorge. O gargalo da baixa oferta de crédito para os empreendimentos econômicos solidários. In: MELLO, C. et al. (Org.) **Geração de Trabalho e Renda**. São Paulo: Fundação Banco do Brasil/Publisher, 2009.